

■トップメッセージ

代表取締役社長

木川 眞



物流インフラの構 新たな価値を社会

「事業構造」とそれを支える「事業基盤」の改革に取り組み、「バリュー・ネットワーキング」構想を具現化することで、日本社会に新たな価値を提供していきます。

Q1 2013年度(第149期)第2四半期における事業概況の総括と評価をお聞かせください。

当第2四半期はおかげさまで順調に推移しました。とりわけデリバリー事業が非常に好調です。これは今までの営業努力に加えて、市場環境が改善してきたことが要因と考えています。近年のデリバリー事業はeコマース、ネット通販といった領域が大きく牽引していましたが、2013年3月あたりから中堅・中小の企業物流も増え始めるなど、流れに変化が現れてきました。このeコマースの順調さと中堅・中小の企業物流の増加が業績を底上げしていると感じています。

Q2 7月3日に発表された「バリュー・ネットワーキング」構想についてお聞かせください。

実はこの構想がスタートしたのは、今から6年以上前に遡ります。ヤマトグループは2019年に創業100周年を迎えますが、さらにその先の100年を見据えたインフラをどう構築すべきかを考え、これまで4つのプロジェクトを進めてきました。そのプロジェクトとは、①アジアにおける海外宅急便ネットワークの構築、②世界と日本の結

節点となる総合物流ターミナル「羽田クロノゲート」の建設、③日本経済の大動脈である東京―大阪間における当日配送を実現する「ゲートウェイ構想」、④アジア各地域への翌日配達を実現する「沖縄国際物流ハブの稼働」の4つです。



ゲートウェイターミナルの第1号「厚木ゲートウェイ」(2013年8月11日より稼働)

これまで各プロジェクトについて個別にご紹介してきましたが、この2013年度下期に、4つのプロジェクトすべてが本格稼働に入ることから、すべての機能が連動し、新たな価値を生み出す姿を改めて「バリュー・ネットワーキング」構想と名づけ、全体像を公表させていただいた次第です。

これまでヤマトグループは、宅急便の会社として、「toC(個人宛て)」の配送に圧倒的な強みを持つ物流事業者として成長してきました。ご家庭までのネットワーク

造改革を通じて、 に提供する

物流の最適化を実現する物流改革
日本経済、日本のものづくり、



日本最大級の総合物流ターミナル「羽田クロノゲート」(2013年9月20日竣工)

を創り上げてきた強み、「受け手」の視点で物流をデザインする「デマンド・チェーン視点」は今後も揺らぐことはありませんが、今後はこの強みを最大限に活用し、「Bto（企業から出荷される荷物）」の領域でも新たな価値を提供していこうと考えています。従来、企業の事業活動における物流工程はコストセンターだと考えられてきました。しかし、物流はバリュー（付加価値）を生み出す手段になりえるのです。今回の「バリュー・ネットワーキング」構想は、まさにこの価値を生み出す物流の改革なのです。日本の製造技術や品質は世界でも負けていませんが、工業製品を中心に国際競争力を失っています。そこには為替の問題もありますが、それ以上に物流構造にも課題があると捉えています。ヤマトグループは「バリュー・ネットワーキング」構想を通じて、物流をこれからの日本経済の成長戦略を支える新たなインフラへと進化させ、日本の国際競争力の原資を生み出すお手伝いをしていきたいと考えています。

Q3 長期的な企業成長の方向性と2013年度下期の取り組みについてお聞かせください。

この「バリュー・ネットワーキング」構想に基づき、いか

決算ハイライト	前第2四半期 (単位:億円)	当第2四半期 (単位:億円)	増減 (単位:億円)	伸率
営業収益	6,172	6,558	↑ 385	6.2%増
営業利益	180	233	↑ 53	29.5%増
経常利益	189	239	↑ 49	26.3%増
四半期純利益	80	123	↑ 42	53.1%増

に付加価値の高い、あるいは新しい価値を持ったサービスを生み出し、提供することができるか。これがヤマトグループのチャレンジであり、次なる成長の原動力になってくるものと確信しています。

また、ヤマトグループが社会的インフラとしての責任を全うするためにも、地域の活性化を実現する、本業を通じた生涯生活支援のプラットフォーム形成にも力を入れていきます。

こうした取り組みも含め、創業100周年を迎える2019年には、海外売上比率が約20%、デリバリー事業とノンデリバリー事業の割合が利益ベースで半々になることを想定しています。国内では、企業の成長戦略において役立つサービスを次々に開発していくとともに、生活視点で地域活性化、地域の問題を解消するお手伝いをしていきます。

そうした将来像の実現に向けても、2013年度下期は引き続き事業構造の改革を進めるとともに、事業基盤であるネットワークのさらなる強化を図ります。生産性を高める業務改革、集配の改革、機械化による合理化・効率化などを徹底的にかつ着実に進め、次なる3か年計画に向けてダッシュをかけてまいります。

Q4 最後に株主様へメッセージをお願いします。

10月下旬、「クール宅急便」の常温仕分けについての報道がありました。株主の皆様にご迷惑、ご心配をお掛けしましたことを心よりお詫び申し上げます。二度とこのような事態を招かないよう、さらなる品質の向上と信頼の回復に努めてまいります。

また、今後のさらなる成長に向けて、攻めのビジネスプランを矢継ぎ早に創出してまいります。品質第一の原点に戻ってバランスの良い経営を進めてまいります。株主の皆様におかれましては、今後も引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。